Kiat Memulai Usaha

1. START WITH A DREAM
   Mulailah dengan sebuah mimpi. Semua bermula dari sebuah mimpi dan yakinkan akan produk yang akan kita tawarkan. A dream is where it all started : Pemimpilah yang selalu menciptakan dan membuat sebuah terobosan dalam produk, cara pelayanan, jasa, ataupun ide yang dapat dijual dengan sukses. Mereka tidak mengenal batas dan keterikatan, tak mengenal kata “tidak bisa” ataupun “tidak mungkin”.
2. LOVE THE PRODUCTS OR SERVICES
   Cintailah Produk Anda. Kecintaan akan produk kita akan memberikan sebuah keyakinan pada pelanggan kita dan membuat kerja keras terasa ringan. Membuat kita mampu melewati masa-masa sulit. Enthusiastism and Persistence : Antusiasme dan keuletan sebagai pertanda cinta dan keyakinan akan menjadi tulang punggung keberhasilan sebuah usaha yang baru.
3. LEARN THE BASICS OF BUSINESS
   Pelajarilah fundamental business. BEYOND THE “BUY LOW, SELL HIGH, PAY LATE, COLLECT EARLY”: Tidak akan ada sukses tanpa ada sebuah pengetahuan dasar untuk business yang baik, belajar sambil bekerja, turut kerja dahulu selama 1-2 tahun untuk dapat mempelajari dasar-dasar usaha akan membantu kita untuk maju dengan lebih baik. Carilah Guru yang baik.
4. WILLING TO TAKE CALCULATED RISKS
   Ambillah resiko. The Gaint that u will be able to achieve is directly proportional to the risk taken : Berani mengambil resiko yang diperhitungkan merupakan kunci awal dalam dunia usaha, karena hasil yang akan dicapai akan proporsional terhadap resiko yang akan diambil. Sebuah resiko yang diperhitungkan dengan baik-baik akan lebih banyak memberikan kemungkinan berhasil. Dan inilah faktor penentu yang membedakan “entrepreneur” dengan “manager”. Entrepreneur akan lebih dibutuhkan pada tahap awal pengembangan perusahaan, dan manager dibutuhkan akan mengatur perusahaan yang telah maju.
5. SEEK ADVICE, BUT FOLLOW YOUR BELIEF
   Carilah nasehat dari pakarnya, tapi ikuti kata-kata kita. Consult Consultants, ask the experts, but follow your hearts. Entrepreneur selalu mencari nasehat dari berbagai pihak tapi keputusan akhir selalu ada ditangannya dan dapat diputuskan dengan indera ke enam-nya. Komunikasi yang baik dan kepiawaian menjual. Pada fase awal sebuah usaha, kepiawaian menjual merupakan kunci suksesnya. Dan kemampuan untuk memahami dan menguasai hubungan dengan pelanggan akan membantu mengembangkan usaha pada fase itu.
6. WORK HARD, 7 DAY A WEEK, 18 HOURS A DAY
   Kerja keras. Etos kerja keras sering dianggap sebagai mimpi kuno dan seharusnya diganti, tapi hard-work and smart-work tidaklah dapat dipisahkan lagi sekarang. Hampir semua successful start-up butuh workaholics. Entrepreneur sejati tidak pernah lepas dari kerjanya, pada saat tidurpun otaknya bekerja dan berpikir akan bussinessnya. Melamunkan dan memimpikan kerjanya.

7. MAKE FRIENDS AS MUCH AS POSSIBLE
   Bertemanlah sebanyak banyaknya. Pada harga dan kwalitas yang sama orang membeli dari temannya, pada harga yang sedikit mahal, orang akan tetap membeli dari teman. Teman akan membantu mengembangkan usaha kita, memberi nasehat, membantu menolong pada masa sulit.
8. DEAL WITH FAILURES
   Hadapi kegagalan. Kegagalan merupakan sebuah vitamin untuk menguatkan dan mempertajam intuisi dan kemampuan kita berwirausaha, selama kegagalan itu tidak “mematikan”. Setiap usaha selalu akan mempunyai resiko kegagalan dan bila mana itu sampai terjadi, bersiaplah dan hadapilah !
9. JUST DO IT, NOW!
   Lakukanlah sekarang juga. Bila anda telah siap, lakukanlah sekarang juga. Manager selalu melakukan READY-AIM-SHOOT, tetapi entrepreneur sejati akan melakukan READY-SHOOT-AIM ! Putuskan dan kerjakan sekarang, karena besok bukanlah milik kita.

Kunci Sukses Usaha

William A. Ward pernah berkata, "Ada empat langkah mencapai sukses, yakni perencanaan yang tepat, persiapan yang matang, pelaksanaan yang baik, dan tidak mudah menyerah." Gunakan falsafah Ward ini agar sukses. Perinciannya sebagai berikut :

- Ikuti perkembangan jaman
  Bergabunglah dalam organisasi yang berkaitan dengan bisnis Anda. Banyak membaca dan gali informasi sebanyak mungkin. Internet akan banyak membantu Anda.
- Buat rencana keuangan
  Catat semua pemasukan dan pengeluaran setiap harinya. Buat target jangka pendek dan jangka panjang. Jangan pernah menyerahkan kondisi keuangan pada nasib. Perhitungkan dengan matang.
- Perkirakan aliran uang tunai
  Anda harus bisa memperkirakan aliran uang tunai, paling tidak tiga bulan ke depan. Jangan membuat anggarkan pengeluaran yang lebih besar dari itu.
- Bentuk dewan penasehat atau cari tenaga ahli, untuk memberi ide, saran atau kritik terhadap Anda dan produk yang ditawarkan
  Mereka bisa berupa teman-teman atau anggota keluarga yang dipercaya.
- Jaga keseimbangan antara kerja, santai, dan keluarga
  Tak perlu ngoyo, karena sesuatu yang dikerjakan dengan ngoyo, hasilnya tak akan maksimal. Lagi pula, badan dan otak butuh istirahat.
- Kembangkan jaringan (network)
  Tak ada salahnya berkenalan dan bergaul dengan orang-orang yang berhubungan atau bisa mendukung bisnis Anda. Siapa tahu ada ide yang bisa digali.
- Disiplin/motivasi
  Aspek terberat dalam menjalankan usaha sendiri adalah disiplin atau motivasi untuk bekerja secara teratur. Untuk mengatasinya, buatlah daftar

apa saja yang harus dikerjakan hari ini dan esok. Tentukan target yang harus dicapai dalam minggu ini.

- Selalu waspada dan siap
  Rajin-rajin melakukan evaluasi terhadap pasar, produk dan sistem pemasaran. Kalau perlu, ubah cara kerja agar lebih efisien. Perbaiki cara pemasaran atau kualitas produk.
- Cintai pekerjaan Anda
  Bagaimana akan sukses, jika Anda tak punya “sense of belongin” pada pekerjaan dan produk yang dihasilkan. Cintai pekerjaan dan produksi sendiri, dan uang akan mengikuti Anda.
- Jangan mudah menyerah
  Para pengusaha sukses pun pernah mengalami kegagalan. Jika ingin cepat berhasil, segeralah bangkit dan belajar dari kegagalan. Jangan bersedih terlalu lama, apalagi menyerah.

Strategi Meraih Kemenangan

Apakah Anda selalu menganggap diri sendiri sebagai seorang pecundang ? Cara mengatasinya, belajarlah menjadi pemenang seperti impian Anda. Jika Anda punya kekuatan untuk menang, Anda dapat mencapai karir dan mimpi-mimpi Anda selama ini. Berikut tipsnya :

a. Kekuatan untuk menang berasal dari pikiran Anda sendiri
   Teddy Roosevelt, mantan presiden AS, berujar, “Seluruh sumber daya yang kita perlukan ada dipikiran.” Anda telah memiliki segala yang diperlukan untuk jadi seorang pemenang.
b. Yakinlah pada diri Anda
   Tanpa kegagalan, Anda harus yakin bahwa Anda dapat mencapai tujuan dalam hidup ini. Jika tak yakin memilikinya, maka Anda tidak akan mencapainya.
c. Ketahuilah sesuatu yang membuat Anda bahagia
   Jika Anda adalah orang yang senang berada di tengah orang banyak sementara Anda bekerja di sebuah gudang penyimpanan, silahkan Anda memikirkan kembali pilihan karir Anda.
d. Evaluasi talenta Anda dengan jujur
   Jika Anda tidak tahu kekuatan dan hal-hal apa saja yang perlu ditingkatkan, Anda mungkin saja salah menilai pekerjaan yang tepat untuk Anda. Mungkin saja Anda yakin memiliki kemampuan untuk melayani konsumen dengan baik, tapi bos dan mitra kerja menilai Anda butuh berlatih lagi.
e. Jangan biarkan latar belakang menentukan masa depan Anda
   Jika pengalaman kerja Anda tidak terlalu mulus, jangan biarkan hal ini mempengaruhi prospek karir Anda. Bila Anda telah memiliki tujuan, fokuslah pada hal ini. Jangan terpaku pada sindroma “saya ini orang malang” jika tidak berhasil mencapai sukses.
f. Ikuti teknik visualisasi cepat ini : gambarkan diri Anda tengah berlari dengan tim sepak bola
   Bayangkan gawang adalah tujuan karir atau keinginan pribadi Anda. Bayangkan pula diri Anda yang berhasil menggolkan bola ke gawang lawan.

g. Kekuatan untuk menang adalah di tangan Anda
   Tidak ada seorang pun yang dapat menyerahkan kesuksesan itu pada Anda. Andalah yang harus mewujudkan itu. Melakukan sesuatu adalah satu-satunya cara untuk mencapai tujuan.

Tipe Wirausaha

1. Menjadi wirausahawan mandiri
   Untuk menjadi seorang wirausahawan mandiri, berbagai jenis modal mesti dimiliki. Ada 3 jenis modal utama yang menjadi syarat :
   - Sumber daya internal, yang merupakan bagian dari pribadi calon wirausahawan misalnya kepintaran, ketrampilan, kemampuan menganalisa dan menghitung risiko, keberanian atau visi jauh ke depan.
   - Sumber daya eksternal, misalnya uang yang cukup untuk membiayai modal usaha dan modal kerja, social network dan jalur demand/supply, dan lain sebagainya.
   - Faktor X, misalnya kesempatan dan keberuntungan. Seorang calon usahawan harus menghitung dengan seksama apakah ke-3 sumber daya ini ia miliki sebagai modal. Jika faktor-faktor itu dimilikinya, maka ia akan merasa optimis dan keputusan untuk membuat mimpi itu menjadi tunas-tunas kenyataan sebagai wirausahawan mandiri boleh mulai dipertimbangkan.
2. Mencari mitra dengan “mimpi” serupa
   Jika 1 atau 2 jenis sumber daya tidak dimiliki, seorang calon wirausahawan bisa mencari partner/rekanan untuk membuat mimpi-mimpi itu jadi kenyataan. Rekanan yang ideal adalah rekanan yang memiliki sumber daya yang tidak dimilikinya sendiri sehingga ada keseimbangan “modal/sumber daya” di antara mereka. Umumnya kerabat dan teman dekatlah yang dijadikan prospective partner yang utama sebelum mempertimbangkan pihak lainnya, seperti beberapa jenis institusi finansial diantaranya bank.
   Pilihan jenis mitra memiliki resiko tersendiri. Resiko terbesar yang harus dihadapi ketika berpartner dengan teman dekat adalah dipertaruhkannya persahabatan demi bisnis. Tidak sedikit keputusan bisnis mesti dibuat dengan profesionalisme tinggi dan menyebabkan persahabatan menjadi retak atau bahkan rusak. Jenis mitra bisnis lainnya adalah anggota keluarga, risiko yang dihadapi tidak banyak berbeda dengan teman dekat. Namun, bukan berarti bermitra dengan mereka tidak dapat dilakukan. Satu hal yang penting adalah memperhitungkan dan membicarakan semua risiko secara terbuka sebelum kerjasama bisnis dimulai sehingga jika konflik tidak dapat dihindarkan, maka sudah terbayang bagaimana cara menyelesaikannya sejak dini sebelum merusak bisnis itu sendiri.
   Mitra bisnis lain yang lebih netral adalah bank atau institusi keuangan lainnya terutama jika modal menjadi masalah utama. Pinjaman pada bank dinilai lebih aman karena bank bisa membantu kita melihat secara makro apakah bisnis kita itu akan mengalami hambatan. Bank yang baik wajib melakukan inspeksi dan memeriksa studi kelayakan (feasibility study) yang

kita ajukan. Penolakan dari bank dengan alasan “tidak feasible” bisa merupakan feedback yang baik, apalagi jika kita bisa mendiskusikan dengan bagian kredit bank mengenai elemen apa saja yang dinilai “tidak feasible”. Bank juga bisa membantu kita untuk memantau kegiatan usaha setiap tahun dan jika memang ada kesulitan di dalam perusahaan, bank akan mempertimbangkan untuk tidak meneruskan pinjamannya. Ini merupakan “warning” dan kontrol yang bisa menyadarkan kita untuk segera berbenah. Wirausahawan yang “memaksakan” bank untuk memberi pinjaman tanpa studi kelayakan yang obyektif dan benar akhirnya sering mengalami masalah yang lebih parah. Agunan (jaminan) disita, perusahaan tidak jalan, dan hilanglah harapan untuk membuat mimpi indah menjadi kenyataan. Kejadian seperti ini sudah sangat sering terjadi, dalam skala kecil maupun skala nasional. Pinjaman seringkali melanggar perhitungan normal yang semestinya diterapkan oleh bank sehingga ketika situasi ekonomi tidak mendukung, sendi perekonomian mikro dan makro pun turut terbawa jatuh.

3. Menjual mimpi itu kepada wirausahawan lain (pemilik modal)
   Jika teman atau kerabat yang bisa diajak bekerjasama tidak tersedia (entah karena kita lebih menghargai hubungan kekerabatan atau persahabatan atau karena memang mereka tidak dalam posisi untuk membantu) dan tidak ada agunan yang bisa dijadikan jaminan untuk memulai usaha anda, ada cara lain yang lebih drastis, yaitu menjual ide atau mimpi indah itu kepada pemilik modal. Kesepakatan mengenai bagaimana bentuk kerjasama bisa dilakukan antara si pemilik modal dan penjual ide. Bisa saja pemilik modal yang memodali dan penjual ide yang menjalankan usaha itu, bisa juga penjual ide hanya menjual idenya dan tidak lagi terlibat dalam usaha itu. Jalan ini biasanya diambil sesudah cara lainnya tidak lagi memungkinkan sedangkan ide yang kita miliki memang sangat layak diperhitungkan.
   Ketiga cara di atas selayaknya dipikirkan sebelum seseorang mengambil keputusan untuk menjadi wirausahawan. Tanpa pemikiran mendalam, pengalaman pahit akan menjadi makanan kita. Banyak usaha yang akhirnya gulung tikar sebelum berkembang. Contohnya, pada tahun 1998, penduduk Jakarta tentu masih ingat akan trend “kafe tenda” sebagai reaksi atas Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) yang saat itu banyak terjadi. Tiba-tiba saja banyak mantan karyawan perusahaan beralih profesi menjadi wirausahawan. Bahkan usaha tersebut ramai-ramai diikuti oleh pula oleh para selebritis. Trend ini tidak mampu bertahan lama. Banyak “usaha dadakan” ini terpaksa gulung tikar. Entah kemana para wirausahawan baru kita ini akhirnya menggantungkan nasibnya sekarang.

Sumber : http://www.depkop.go.id/sipp-kukm/